Riportare gli adulti in piscina

Il contesto

- Offerta incentrata su corsi bambini
- Ore mattutine vuote
- 17 milioni di persone in Italia non praticano sport (ISTAT, 2025)
- Inverno demografico
- Contesto internazionale

Questo cambiamento non si può non considerare o subire

Non ci sono corsie vuote ma opportunità

Non dobbiamo vendere corsi di nuoto ma benessere e qualità della vita.

Proposte:

- In acqua con i nonni

- Un tuffo senza guai

- Corso fobici

In acqua con i nonni

Attività ludico motoria condivisa e guidata

Evento promozionale con doppio appuntamento annuale (esempio 2 ottobre, festa dei nonni)

Ingresso omaggio regalato per qualsiasi attività dell'impianto.

Un tuffo senza guai

Percorso dedicato a nonni, over 50 e adulti con poca sicurezza in acqua

OBIETTIVI: sentirsi più sicuri e sereni in piscina e al mare

Più sicurezza più serenità per un tuffo senza guai.

Corso fobici

Molte persone arrivano adulte senza sentirsi sicure in acqua

OBIETTIVI:
- Creare un ambiente sicuro, accogliente e senza giudizio, con un approccio graduale
- Aiutare a ritrovare fiducia, superare la paura, vivere l'acqua con serenità

Strategie

Orari smart

Sostenibilità economica

Collaborazioni sociali (centri anziani, parrocchie, università terza età, Servizi Sociali)

Finanziamenti pubblici (europei, comune, regione)

Convenzioni aziendali e welfare

Servizi aggiuntivi (trasporti, parcheggi)

Conclusioni

Investire negli adulti

Significa creare una comunità più sana, sicura e attiva

Iniziare a vendere qualità della vita

Grazie per l'attenzione.